

# 新規開拓営業力強化セミナー

## ～売り込まない営業力を強化する～

商品、サービスそのもので差別化が図りづらい状況の中で、セールスパーソンのスキルや、やる気が差別化要因の大きな1つになっています。お客様から「あなたにお願いしたい！」という言葉 saying 頂けるために必要不可欠な考え方、スキルの見つけ方、新規開拓の手法を具体的に学んでいただきます。

2026. **1.22** (木)

**14:00～16:00 (開場 13:30)**

**会場** 熊谷商工会議所2F会議室

※駐車場は商工会議所西側の駐車場をご利用ください

**住所** 〒360-0024 熊谷市問屋町2-4-1 ソシオスクエア内

**主催** 熊谷商工会議所 中小企業相談所  
小売飲食業部会／卸売物流業部会／製造業部会

**受講料** 無料



定員

**40名**  
先着順

講演  
内容

### ◆新規顧客開拓の極意

- ◆お客様との信頼関係の作り方
  - ・ストーリーテリングで自己紹介
  - ・ニュースレターの活用
- ◆お客様に寄り添った購買サイクルに合わせた営業手法
  - ・ニーズの把握、代替案の比較検討、リスク軽減
  - ・契約のいただき方
  - ・契約をいただいた後のフォローアップの仕方 他

講師

一番化戦略研究所株式会社

代表取締役

**高田 稔氏**

東京都出身、英国 University of Hull にてMBA 立命館大学経済学部卒業。1993年アメリカンエクスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。冬季長野オリンピック、沖縄サミット開催準備などのビッグプロジェクトに参加。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年に渡英し、英国 University of Hull にてMBAを取得。2005年に帰国後「一番化戦略コンサルタント」として独立。

FAX：048-525-7272 申込締切日：2026年1月15日（木）まで

|       |  |       |  |
|-------|--|-------|--|
| 事業所名  |  | TEL   |  |
| 所在地   |  | MAIL  |  |
| 受講者氏名 |  | 受講者氏名 |  |

QRコード

